

# Интернационализация деловой активности: проблемы и перспективы развития белорусской экономики

*Интернационализация как политико-экономическое явление протекает на уровне отдельного предприятия, отрасли и национального хозяйства, принимая те или иные формы. На уровне предприятия формами ее проявления выступают специализация в международном масштабе и кооперирование с зарубежными деловыми партнерами, которые осуществляются за счет экспортно-импортных операций и прямого заграничного инвестирования. На уровне отрасли она проявляется в создании институциональных образований в форме международных финансово-промышленных групп или отраслевых союзов (объединений). На уровне народного хозяйства она характеризуется степенью международного разделения труда и показателями международной торговли, в частности внешнеторговым оборотом. В институциональном смысле высшей формой интернационализации национальных хозяйств в Евразии является политико-экономическая интеграция в рамках Европейского союза, а также Содружества Независимых Государств.*

Людмила ПЕТРОВСКАЯ,  
доктор экономических наук,  
профессор НИЭИ Министерства  
экономики Республики Беларусь

Алексей ДАНИЛЬЧЕНКО,  
доктор экономических наук БГУ

Итак, феномен интернационализации заключается в вовлеченности предприятия, отрасли и народного хозяйства посредством международного разделения труда и международного обмена в систему мирового хозяйства.

При этом государство является регулятором мирохозяйственных связей и процессов посредством вхождения в те или иные мировые и региональные организации, путем присоединения к международным экономическим конвенциям, заключения межгосударственных много- и двусторонних соглашений, принятия соответствующих национальных законов. Оно обеспечивает институциональные и политико-

правовые предпосылки для углубления процессов интернационализации на микро-, макро- и наднациональных уровнях. Это указывает на то, что функции и задачи современного государства в условиях открытости экономики существенно возрастают.

Последние десятилетия в мире характеризуются постоянным ростом интернационализации национальных экономик и возрастанием международной активности предприятий. Этому способствуют научно-технический прогресс, политико-экономические и социо-культурные интеграционные процессы, конвергенция и глобализация.

Развитие мировой торговли показывает, что произошел качественный скачок в увеличении объемов мирового экспорта. Если производство с 1950 по 1999 гг. в мире повышалось ежегодно на 4%, то мировой экспорт возрастал в среднем на 6%. В мировой экономике обо-

значилась тенденция, когда темпы роста мирового производства уступают по темпам роста мировой торговле, прямым зарубежным инвестициям и услугам.

Интернационализация национальной экономики характеризуется долей экспорта в валовом внутреннем продукте. Экспортная квота показывает, в какой степени народное хозяйство работает на другие страны. Приведем данные о доле экспорта товаров и услуг в ВВП (выраженной в процентах) за 1999 г. ряда ведущих индустриальных стран: Ирландия - 84,2%, Бельгия - 72,3%, Нидерланды - 55,4%, Швеция - 43,8%, Австрия - 42,2%, Норвегия - 41,3%, Финляндия - 39,6%, Швейцария - 39,5%, Дания - 36,1%, Англия - 28,1%, Испания - 28,1%, ФРГ - 26,8%, Франция - 26,7%, Италия - 24,7%, США - 11,9%, Япония - 11,1% [1, с.51].

Белорусская экономика также является высокоинтернационализованной, ибо экспортная квота составляет в последние годы свыше 60%. А вот высокоразвитые индустриальные страны США, Япония и ФРГ — абсолютные лидеры в мировой торговле - не являются таковыми по данному показателю. Экономика этих стран в большей степени ориентирована на емкий внутренний рынок, для них экспорт не является единственным, устойчивым фактором экономического роста.

Для Ирландии, Бельгии, Нидерландов (Норвегию можно не брать в расчет, т.к. она относится к группе нефтедобывающих стран и только за счет продажи нефти имеет высокий рейтинг в приведенном списке),

Чехии, Дании и Швейцарии роль экспорта с точки зрения потенциального экономического роста и обеспечения внутренних потребностей является решающей. Для обеспечения высокого уровня жизни населения данных стран экспорт - необходимая предпосылка для соответствующей квоты импорта. Эти небольшие по территории и населению страны не обладают богатыми природными ресурсами, более того, можно утверждать, что как раз их отсутствие сделало их экономику достаточно эффективной. Беларусь по численности населения может быть сравнима с Голландией, Бельгией. При этом ее экспортная квота, которая составила в 1995 г. всего 40,8%, в последующие годы имела тенденцию к постоянному росту [2]. Это говорит о том, что экспортный потенциал нашей страны используется все более эффективно.

Высокая экспортная квота небольших стран объясняется их высокой импортной зависимостью от отдельных товаров и факторов производства, которых у них нет в наличии или имеются, но в ограниченных объемах. В результате для нормального развития экономики требуется постоянный импорт недостающих ресурсов. В этом плане можно провести параллель между ФРГ и нашей республикой, небогатых в отношении сырья стран, которым многие виды сырьевых ресурсов приходится на 100% ввозить из-за границы.

Экспортная квота и импортная зависимость показывают две стороны международного разделения труда. Экспорт является результатом специализации народного хозяйства, а импортная квота свидетельствует не только о недостатке в стране определенных видов продуктов и ресурсов, но и может рассматриваться конечным результатом международного обмена. Производным показателем от экспортной и им-

портной квоты является внешнеторговый оборот, который комплексно характеризует взаимосвязанность и переплетенность национального хозяйства с мировым посредством внешнего рынка.

**Так, на торговый оборот Республики Беларусь с государствами дальнего зарубежья в I общем торговом обороте за 2004 г. приходилось 11064 млн. долл. США, что в процентном отношении составило 36,6%. Это позволяет сделать вывод, что степень вовлеченности экономики страны в систему мирового хозяйства является до сих пор незначительной, хотя наша страна больше экспортирует (6456 млн. долл. США), чем импортирует (4608 млн. долл. США) при положительном сальдо в 1848 млн. долл., которое стало таковым, начиная с 2000 года. [3, с. 577].**

Региональным показателем интернационализации экономики Республики Беларусь выступает межгосударственный торговый оборот между странами СНГ. Он характеризует степень интеграции народного хозяйства страны в рамках СНГ. Так, в 2004 г. на него приходилось 63,4% от общего товарооборота, в том числе на Россию - 92,2% [3, с.577]. В настоящее время товарооборот между Беларусью и странами СНГ достиг 20 млрд. долл.

Как известно, интеграционные процессы развиваются как сверху, подтверждением чего было образование СЭВ и на данном этапе своего развития СНГ, так и снизу, что характерно для ЕС. В последнем случае Европейское экономическое сообщество приобрело устойчивые внутренние импульсы саморазвития и постепенно трансформировалось в Европейский союз.

Практика показала, что центрирующим основанием ЕС было, есть и будет интернационализация предприятия, то есть перенос деловой активности за пределы национального

хозяйства в форме экспорта товаров, услуг и капитала. Со всем не случайно, что экспорт Нидерландов и Португалии в страны ЕС составлял в 1996 г. свыше 80%, Норвегии, Бельгии и Ирландии - свыше 71%, а ФРГ - 57%. Безусловно, политико-правовые и хозяйственные рамки ЕС оказывают влияние, особенно при создании реального внутреннего рынка с его свободным переливом капитала, труда и товаров, на поведение предприятий на микроэкономическом уровне в направлении экспортной ориентации. Но в конечном счете, европейская фирма будет заниматься транснациональным бизнесом в той стране, где для этого имеются более благоприятные условия.

Приведенные примеры показывают, что степень достигнутой в ЕС интеграции на межгосударственном и макроэкономическом уровне содействует интернационализации фирмы, так как создает благоприятные политико-правовые предпосылки для ее развития на микроуровне. Тем не менее, именно интернационализация деловой экономической активности предприятия/фирмы является тем условием, которое обеспечивает динамизм интеграционных процессов на макроэкономическом и наднациональном уровне.

**Интернационализация фирмы.** Экспортная квота в произведенной продукции конкретного предприятия характеризует степень его интернационализации, показывая, в какой мере оно работает на внешний рынок, а в какой на внутренний. Например, доля экспорта отдельных белорусских промышленных предприятий составила в 1995 г. в производстве тракторов 94,1%, грузовых автомобилей - 73,4%, шин - 68,1%, холодильников и морозильников - 67,6%, телевизоров - 66,3%, мотоциклов - 83,1 и велосипедов - 55,9% [2, с.439]. Аналогичные данные за 1995 г.



можно привести по крупным предприятиям Германии. Так, у десяти из 50-ти крупнейших промышленных предприятий ФРГ экспортная квота лежит между 64 и 81%. В десятку крупнейших немецких предприятий входит автомобильная компания Форда с экспортной долей в 64,3% [4, с.28]. Этот пример показывает не только степень интернационализации конкретной фирмы, но и в высшей степени характеризует интернационализацию деловой активности американской компании Форда, ее стратегические интересы - конкурировать на германском и европейском рынках.

Заметим, что крупные предприятия/концерны едва ли существуют как чисто национальные. Как правило, они являются интернациональными по характеру своей деловой активности, то есть международными компаниями. В то же время у многих мелких и средних предприятий наблюдается интенсивная деловая активность за рубежом, но они не доросли до уровня крупных транснациональных корпораций.

Во многих случаях число предприятий, ориентированных на экспортную активность, зависит от характеристик хозяйственных секторов и отраслевой принадлежности в частности. Так, сырьевой сектор вообще (например в Беларуси доля экспорта в производстве калийных удобрений в 1995 г. составила 92,8%, а химических волокон и нитей - 78,9%), как и сектор инвестиционных товаров (например экспортная квота металлорежущих станков была 81,5%), традиционно являются международными. Сектор потребительских товаров частично имеет международную ориентацию, например бытовая электроника (если экспортная доля телевизоров в республике составила 66,3%, то радиоприемных устройств всего 28,7%) или одежда для досуга, а час-

тично национальную, например продукты питания или издание литературы [2, с. 439]. Сектор услуг имеет преимущественно национальную направленность, например банковские или страховые услуги.

Данные закономерности в целом подтверждает экспортная квота перерабатывающих отраслей ФРГ. Так, точная механика и оптика, текстиль и одежда, химия имели в 1998 г. экспортную квоту свыше 65%; конторское оборудование, автомобили, машины - свыше 56%; искусственное сырье, изделия из металла, мебель соответственно от 37 до 31%; деревообработка, бумага, стекло, керамика - 28,1%; а продукты питания имели экспортную квоту 17,3%; печатная и издательская продукция - всего 9,8% [1, с.63].

Схожие характеристики наблюдаются и по основным товарным группам в структуре экспорта Беларуси. Экспортная квота колеблется от 70 до 90% и выше. Беларусь экспортирует 90-95% произведенных тракторов и автомобилей, 70-75% металлорежущих станков, 70-80% холодильников и морозильников, половину телевизоров, 80-90% калийных удобрений, 60-80% химических волокон и нитей.

**Две формы интернационализации.** Говоря об экспортной квоте предприятий, следует обозначить две формы проявления интернационализации: активную и пассивную, которые имеют большое значение для развития национальных предприятий и повышения их конкурентоспособности.

Активная интернационализация связана с переносом деловой активности фирмы в форме экспорта и прямых инвестиций за пределы национальных границ и выходом на внешний рынок, в то время как пассивная интернационализация применима к местным фирмам, которые на собственном рынке сталкиваются с конку-

ренцией со стороны иностранных компаний. В этом случае национальные предприятия пассивно подвержены интернационализации, т.е. процессу втягивания их в глобальную международную конкуренцию, особенно при открытии национальных рынков, как это имело место в восточно-европейских странах в 90-е годы прошлого столетия. При этом конкурентная борьба навязывается национальным товаропроизводителям новые, ранее неизвестные стандарты, заставляя их на себе ощутить степень развития международного разделения труда в условиях развитых рыночных структур.

**Ранее, до открытия границ, белорусские предприятия находились в искусственно созданных монопольных ситуациях при хроническом товарном дефиците и диктовали уровень цен и сервиса. Сейчас в результате открытости экономики под воздействием международной конкуренции они оказались в более сложных рыночных условиях при реальном перепроизводстве товаров и иногда неплатежеспособном инвестиционном и потребительском спросе.**

Хотя следует подчеркнуть, что в белорусской экономике сохраняется высокая степень концентрации производства, особенно в отраслях промышленности. Крупные предприятия занимают монопольные позиции на внутренних рынках, практически полностью отсутствует национальная внутриотраслевая конкуренция. Так, в Беларуси в промышленности в 2004 г. насчитывалось 183 предприятия-монополиста, в том числе и в традиционных экспортоориентированных отраслях. Например, в черной металлургии три предприятия произвели 86,7% от общего объема продукции, в химической и нефтехимической промышленности 17 предприятий-монополистов имели удельный вес в объеме производства 80,9%, а 86 предприя-

тий-монополистов в машиностроении и металлообработке занимали в общем объеме производства 61,8%. Характеризуя уровень концентрации, можно привести такие данные: в топливной промышленности три самых крупных предприятия в 2004 г. в общем объеме производства имели 98,3%, а в химической и нефтехимической на три предприятия приходилось 59,4% общего объема производства [3, с.355-356]. В то же время спрос на широкий ассортимент видов промышленной продукции ограничен возможностями внутреннего рынка, а это побуждает крупные предприятия искать рынки сбыта за рубежом.

Пассивная интернационализация сама по себе имеет огромное значение для местных предприятий сферы производства и оказания услуг. Отечественные предприятия втянуты в конкурентную борьбу с иностранными компаниями на местных рынках, хотя еще и не заняты собственной деловой активностью за границей, лишь косвенно участвуя в процессе интернационализации. Впоследствии они сами, на ос-

нове приобретенного опыта конкуренции с иностранными фирмами, могут и должны перейти к активной интернационализации и вступить в конкурентную борьбу на рынках третьих стран, а потом и на рынках своих основных конкурентов. Что в настоящее время демонстрируют ведущие предприятия-экспортеры страны.

Итак, пассивная и особенно активная интернационализация взаимосвязаны с международной конкуренцией. Более того, стратегия интернационализации предприятия, выбор формы вхождения на иностранный рынок будут определяться структурой рынка. Так, Беларускалий и БелАЗ на внешнем рынке работают в условиях олигополистической конкуренции.

В целом внешнеэкономическая активность фирмы зависит не только от конкретной формы и разновидности международной конкуренции, но и прочих микро-, макро и внешних факторов. Так, к микроэкономическим факторам в первую очередь относятся: техническая база производства, качество продукции, квалифика-

ция кадров, к макроэкономическим - налоговая и таможенная политика государства, а также международным факторам - конкуренция со стороны зарубежных производителей, незнание мировой конъюнктуры, отсутствие интереса к торговому сотрудничеству со стороны иностранных фирм.

Данные ежегодных конъюнктурных опросов руководителей промышленных предприятий НИЭИ Минэкономики за 1995-2006 гг. дают представление об основных причинах, препятствующих развитию и расширению внешнеэкономической деятельности [5, 25].

Анализ их изменения позволяет сделать ряд выводов. Практически неизменными за данный период остаются рейтинговые позиции факторов, которые руководители предприятий отметили в качестве «сдерживающих развитие внешнеэкономической активности». Каждый год белорусские предприятия ощущают сильную конкуренцию со стороны иностранных производителей - внешний фактор. Это самое значительное препятствие, с которым сталкиваются пред-

Таблица 1

**Динамика факторов, препятствующих развитию внешнеэкономической деятельности предприятия**  
(в % к числу ответивших, и их рейтинговое место\*)

Фактор	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. Сильная конкуренция со стороны зарубежных производителей	28 <b>1-3</b>	37 <b>1</b>	28 <b>2-3</b>	28 <b>4</b>	30 <b>2</b>	33 <b>2</b>	42 <b>1</b>	59 <b>1</b>	-	50 <b>1</b>	55 <b>1</b>	61 <b>1</b>
2. Налоговая политика	9 <b>7</b>	30 <b>2-3</b>	28 <b>2-3</b>	35 <b>1</b>	38 <b>1</b>	40 <b>1</b>	25 <b>4</b>	29 <b>3</b>	31 <b>1</b>	18 <b>2-3</b>	17 <b>5</b>	15 <b>5-6</b>
3. Низкий уровень технической базы производства (высокая энерго-, материал- и трудоемкость)	20 <b>4</b>	30 <b>2-3</b>	31 <b>1</b>	29 <b>2-3</b>	23 <b>3</b>	24 <b>3</b>	30 <b>2</b>	27 <b>4</b>	23 <b>4</b>	16 <b>5</b>	23 <b>2</b>	26 <b>2</b>
4. Отсутствие заинтересованности со стороны иностранных фирм	28 <b>1-3</b>	29 <b>4</b>	27 <b>4</b>	29 <b>2-3</b>	21 <b>4</b>	21 <b>4</b>	28 <b>3</b>	30 <b>2</b>	30 <b>2</b>	17 <b>4</b>	19 <b>3-4</b>	23 <b>3</b>
5. Недостаток знаний о конъюнктуре мирового рынка	28 <b>1-3</b>	23 <b>5</b>	24 <b>5</b>	22 <b>5</b>	13 <b>5</b>	17 <b>5</b>	-	19 <b>5</b>	22 <b>5</b>	15 <b>6</b>	16 <b>6</b>	19 <b>4</b>
6. Низкое качество продукции	16 <b>5</b>	15 <b>6</b>	14 <b>6</b>	12 <b>6</b>	9 <b>6</b>	11 <b>6</b>	-	-	11 <b>6</b>	9 <b>7</b>	10 <b>7</b>	8 <b>7</b>
7. Низкая квалифицированность кадров	4 <b>6</b>	3 <b>7</b>	8 <b>7</b>	8 <b>7</b>	6 <b>7</b>	4 <b>7</b>	-	-	5 <b>7</b>	5 <b>8</b>	4 <b>8</b>	5 <b>8</b>
8. Таможенная политика	-	-	-	-	-	-	-	-	25 <b>3</b>	18 <b>2-3</b>	19 <b>3-4</b>	15 <b>5-6</b>

\* Жирным шрифтом выделены первые три места.



приятия. За 12 лет данный фактор шесть раз занимал абсолютное первое место и один раз разделил его с двумя другими, дважды занимал чистое второе место, а один - 2-3 место. Лишь в 1998 г. он был поставлен на четвертое место. В 2006 г. он набрал абсолютный рекорд, достигнув 61% от числа опрошенных. Итак, именно сильная конкуренция сдерживает наращивание экспортной активности белорусских предприятий. Ожидать ее уменьшения не приходится, поэтому отечественные предприятия должны приспособиться к жестким условиям ведения бизнеса за границей и все свои усилия направить на повышение собственной конкурентоспособности.

До 2005 г. второе место стабильно занимала неэффективная налоговая, а с 2003 г. и таможенная политика государства. Так, налоговая политика имела четыре первых места (пик приходится на 1998-2000 гг.), трижды занимала 2-3 места, однажды третье место. Впервые появившись в конъюнктурных опросах, таможенная политика прочно заняла лидирующие позиции: третье место в 2003 г., а в 2004 г. поделила 2-3 место. В 2005-2006 гг. актуальность данных факторов несколько снизилась. Итак, от эффективной макроэкономической политики государства во многом зависит возможность наращивания экспорта.

Положительная динамика на микроуровне прослеживалась, начиная с 2001 г., относительно такого фактора, как уровень технологической базы производства, т.к. обновление производственных мощностей происходило и происходит, прежде всего, в отраслях, работающих на экспорт. Однако в 2005 и 2006 гг. данный фактор прочно занял второе место. Это говорит о том, что обновление мощностей происходит очень низкими темпами, существенно отставая от современных технологических требований и стандартов.

В 2006 г. стабилизировались позиции относительно средних показателей таких факторов, как качество продукции и квалификация кадров. Примечательно, что низкое качество продукции как препятствие развитию внешнеэкономической активности в 2006 г. назвали всего 8% экспортеров. Это связано с тем, что качество не является основной характеристикой. Оно включает в себя и основные, и дополнительные потребительские свойства продукции, влияющие на легкость и удобство использования (расфасовка, упаковка и т.п.). Чем более зрелым и насыщенным является рынок, тем большая роль отводится дополнительным потребительским свойствам при оценке качества. А именно по данным параметрам отечественные производители чаще всего проигрывают своим конкурентам.

**Можно сделать вывод, что руководители предприятий поняли, что многое зависит от них самих, приобрели необходимый опыт ведения бизнеса за границей, осознали необходимость маркетинговой работы на зарубежных рынках. Тем не менее в 2006 г. такой фактор, как недостаток знаний о конъюнктуре мирового рынка, занял четвертое место. С одной стороны, это свидетельствует о недостатке высококвалифицированных маркетологов на предприятиях, с другой — об отсутствии средств на проведение самостоятельных исследований рынков.**

Также настораживает, что такой международный фактор, как отсутствие заинтересованности со стороны иностранных фирм в белорусской продукции, занимает все еще высокое среднестатистическое третье место. Это говорит, прежде всего, о недостаточных усилиях промышленных предприятий и внешнеэкономических институтов в рекламировании белорусской продукции у себя в стране и за

рубежом. А как известно, высока роль отечественных и иностранных посредников в продвижении продукции на внешних рынках. К сожалению, практически не используют белорусские предприятия и такую перспективную форму работы на внешних рынках, как сбытовая кооперация.

Таким образом, для наращивания объемов экспорта белорусской продукции необходимо устранить многие препятствия, чтобы обеспечить устойчивое развитие национальной экономики в условиях высокой степени ее открытости, о чем говорят данные таблицы 2.

Данная таблица показывает основные показатели развития национальной экономики за пять последних лет. О высокой степени открытости экономики свидетельствует, прежде всего, экспортная и импортная квота, при этом внешнеторговый оборот (экспорт плюс импорт) в абсолютных (и относительных) показателях выше ВВП страны.

В связи с этим возникает закономерный вопрос - в условиях возрастающей глобализации до каких пределов рост национальной экономики будет обеспечиваться за счет экспорта? Известно, что Южная Корея в 70-80-е годы прошлого столетия была абсолютным мировым лидером по темпам экспорта, обеспечивая ежегодный прирост на уровне 22%. Хотя ее экспортная квота за период с 1995 по 2005 гг. увеличилась незначительно - с 28% до 32,1% при росте ВВП на 55,5%. А каков критический предел доли экспорта в ВВП? Как мы уже указывали, у небольших западно-европейских государств экспортная квота в ВВП доходит до 80%. Однако такая высокая зависимость от внешней мировой экономики порождает многие проблемы, прежде всего, экономического и экологического порядка. Обозначим некоторые из них.

Существует постоянная необходимость закупок в боль-

Таблица 2

**Сводные показатели развития национальной экономики  
и ее открытости**

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП (в млн. долл. США)*	12312,8	14556,7	17755,0	22879,8	29574,8
Рост ВВП в % (предыдущий год взят за 100%)**	4,7	5,0	7,0	11,4	9,2
Объем экспорта (в млн. долл. США)*	8421,4	9305,5	11572,8	15689,1	18156,0
Рост экспорта в % (предыдущий год = 100%)*	8,2	10,5	24,4	35,6	15,7
Экспортная квота (доля экспорта в ВВП в %)	68,4	63,9	65,2	68,6	61,4
Объем импорта (в млн. долл. США)*	9059,3	9787,0	12243,5	17184,4	17859,6
Импортная квота (доля импорта в ВВП в %)	73,6	67,2	69,0	75,1	60,4
Экспортно-импортное сальдо (в млн. долл. США)*	-637,9	-481,5	-670,7	-1495,3	296,4
Объем промышленного производства (в фактически действовавших ценах, млрд. руб.)***	18611,8	24912,2	33386,8	48530,1	60508,5
Рост промышленного производства в % (предыдущий год взят за 100%)	5,9	4,5	7,1	15,9	10,4
Объем экспорта (в млн. долл. США)***	7450,6	8020,9	9945,6	13773,7	15977,2
Объем импорта (в млн. долл. США)***	8286,4	9092,3	11558,0	16490,8	16698,7
Сальдо (в млн. долл. США)***	-835,8	-1071,4	-1612,4	-2717,1	-721,5

\* По данным Платежного баланса Республики Беларусь

\*\* По данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь

\*\*\* По данным Торгового баланса Министерства статистики и анализа Республики Беларусь

ших размерах из-за границы различных видов сырья, цены на которые подвержены конъюнктурным экономическим и политическим колебаниям. Беларуси, чтобы обеспечить запланированный рост ВВП на уровне 8-10% в год, приходится импортировать больше, чем удается экспортировать, постоянно имея отрицательное сальдо внешней торговли, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.

В контексте экономического развития возникает следующий вопрос: какими оптимальными должны быть рост и вовлекаемые для его обеспечения внутренние и внешние ресурсы? Ведь уже достигнуты объемы промышленного производства относительно благополучных лет конца восьмидесятых. Может быть, слишком высокие темпы роста приведут к перегреву национальной экономики? Возникает порочный круг - чтобы нарастить объемы экс-

порта, необходимо больше растрачивать национальных ресурсов и все больше и больше импортировать, ухудшая при этом внешнеторговый баланс.

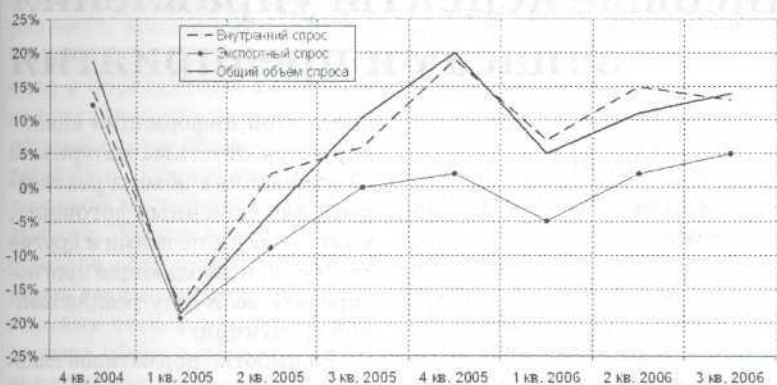
Поэтому наращивание экспорта целесообразно при внедрении новых и новейших энерго-, материале- и трудосберегающих технологий в передовых отраслях экономики, которые, в свою очередь, должны работать на экспорт. По такому пути развития шла Южная Корея. К сожалению, белорусские предприятия не располагают достаточными собственными финансовыми ресурсами, а государство не проводит целенаправленную политику заимствования иностранных технологий. К этому следует добавить высокую физическую и моральную изношенность основных фондов в промышленности, что становится препятствием на пути экономического роста. Административные же

ресурсы экономического роста небеспредельны.

В контексте экономного использования национальных импортируемых ресурсов наши основные предприятия-экспортеры, прежде всего, в машиностроении, должны перестать делать ставку только на производство продукции у себя в стране и ее дальнейший экспорт. Необходимо создавать за границей собственные сборочные и производственные предприятия на основе прямых белорусских инвестиций, а помимо этого формировать собственную товаропроводящую сеть и развивать сервисное обслуживание за рубежом. К сожалению, у менеджеров крупных предприятий нет накопленного опыта по реализации успешных инвестиционных проектов за рубежом. Кроме этого, руководители испытывают чувство неуверенности в связи с возрастающими многогранными рисками внутреннего и внешнего происхождения, страхование которых у нас в стране практически отсутствует. **А белорусская законодательная база по поддержке в стимулированию прямых зарубежных инвестиций отечественных предприятий не разработана, соответственно нет нормативно-правового поля для деятельности менеджеров за границей.**

Следует исходить из того что и зарубежный, и внутренний рынок постепенно насыщаются, спрос же на отечественную продукцию не будет расти высокими темпами, хотя государство и проводит политику стимулирования спроса. Частично об этом говорят данные конъюнктурных опросов НИЭ Минэкономики [5, 12]. Так, в третьем квартале 2006 г., как и в аналогичном периоде 2001 года, наблюдается разнонаправленное изменение балансовых оценок фактического изменения внутреннего и экспортного спроса (рисунк). Тем не





**Рисунок. Приросты общего, внутреннего и экспортного спроса по оценкам руководителей промышленных предприятий (балансы ответов в %)**

менее баланс<sup>1</sup> оценок общего изменения спроса в целом по промышленности возрос, главным образом, за счет роста внутреннего спроса. Однако емкость внутреннего рынка не безгранична, поэтому требуются дополнительные финансовые средства и маркетинговые усилия со стороны предприятий и государства на внешнем рынке.

В отраслевом разрезе наиболее быстрое увеличение общего объема спроса зафиксировано в промышленности строительных материалов: балансовая оценка составила +54% и возросла по сравнению с данными второго квартала на 25 пунктов. Данная отрасль переживает сезонный подъем активности, сопоставимый по уровню с аналогичным периодом 2005 года (баланс +56%). Рост доли ответов о фактическом увеличении спроса отмечен также в нефтехимической и легкой промышленности — на 3 и 9 пунктов соответственно.

Несмотря на указанное выше замедление темпов роста общего объема спроса, ухудшение оценок его текущего уровня не произошло. 49%

оценили его уровень как «нормальный», а 42% руководителей считают, что он «ниже нормы». Балансовая оценка показателя по сравнению с данными второго квартала текущего года не изменилась (-38%), но ее значение на 8 пунктов выше, чем в третьем квартале 2005 г.

Прогнозные оценки изменения спроса на начало четвертого квартала 2006 года в целом положительные. 54% опрошенных руководителей полагают, что спрос не изменится, 33% прогнозируют его увеличение и 9% сокращение. Наиболее значительное увеличение спроса прогнозируется руководителями предприятий топливной и легкой промышленности. Балансовые оценки составляют соответственно +41% и +38%. В остальных отраслях почти 60% (58-59%) руководителей прогнозируют, что общий объем спроса на их продукцию не изменится.

Прогнозные оценки изменения экспортного спроса лишь незначительно отстают от оценок изменения внутреннего спроса (+16% +18% соответственно).

Более активный рост экспортного спроса по сравнению с внутренним спросом в начале четвертого квартала 2006 г. ожидается в пищевой промышленности и машиностроении. Балансовые оценки прогнозируемого изменения экспортного спроса (+16%) на несколько пунктов превышают оценки прогнозируемого изменения внутреннего спроса (+9% в пищевой и +13% в машиностроении). Это говорит о насыщении внутреннего рынка.

Таким образом, степень интернационализации белорусской экономики является высокой, причем с 1995 г. она постоянно возрастала. Ведущие белорусские предприятия-экспортеры имеют еще более высокую экспортную квоту относительно среднестатистической по стране. Однако такая сильная зависимость от внешней экономики и международной конъюнктуры может создать проблемы дальнейшего развития национальной экономики. Чтобы их избежать в будущем, государство должно проводить еще более целенаправленную многостороннюю политику по стимулированию интернационализации деловой активности белорусских предприятий не только в форме товарного экспорта, но и в форме прямых инвестиций за рубеж.

#### СПИСОК

##### ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

1. Kutschker, M., Schmid, S. Internationales Management. - Munchen; Wien: Oldenbourg, 2002.
2. Народное хозяйство Республики Беларусь. 1995: Статистический ежегодник. - Минск, 1996. - 535 с.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2005 (Стат. сб.) Минстат Республики Беларусь. - Минск, 2005. - 609 с.
4. Suddeutsche Zeitung - 29.07.1994. S.28.
5. Научный отчет «Проанализировать и дать краткосрочный прогноз экономической конъюнктуры в промышленности и строительстве Республики Беларусь на основе опросов руководителей предприятий» ГНУ НИЭИ Минэкономики РБ, 2006 г.

<sup>1</sup> Баланс ответов представляет собой разницу между процентом положительных ответов на вопрос об изменении показателя («повысился», «увеличился») и процентом отрицательных ответов («понижился», «уменьшился»).